

0- 792316

На правах рукописи

БЕЛЬЧЕНКО СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА

**МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ
ИНТЕГРИРОВАННОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ**

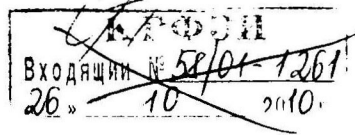
Специальность 08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени

кандидата экономических наук

Москва 2010



Работа выполнена на кафедре математических методов в экономике ГОУ ВПО
«Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова».

Научный руководитель:	доктор экономических наук, профессор Халиков Михаил Альфредович
Официальные оппоненты:	доктор экономических наук, профессор Егорова Наталья Евгеньевна кандидат экономических наук, доцент Булышева Татьяна Сергеевна
Ведущая организация:	ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

Защита диссертации состоится 18 ноября 2010 г. в 14.00 часов на заседании диссертационного совета по присуждению ученой степени доктора экономических наук Д 212.196.01 в ГОУ ВПО «Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова» по адресу: 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36, корп. 3, ауд. 353.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова.

Автореферат разослан 13 октября 2010 г.



Ученый секретарь

Диссертационного совета Д 212.196.01
Доктор технических наук, профессор



Л. Ф. Петров

I. Общая характеристика работы.

Актуальность исследования. Представителями институциональной и неинституциональной экономических школ в первой половине – середине XX-го столетия был обоснован и на практике подтвержден тезис, что процессы взаимодействия предпринимательских организаций, выступающих на открытых рынках в роли независимых экономических агентов, а также между собственниками активов (ресурсов) внутри этих организаций ведут к появлению особой разновидности издержек – издержек рыночного взаимодействия или трансакционных (внешних – в первом случае, и внутрифирменных (или внутригрупповых) – во втором).

При этом внешние трансакционные издержки связаны в основном с организацией и контролем за соблюдением контрактов, оформляющих сделки передачи прав собственности на приобретаемые ресурсы, а внутренние – с перераспределением прав на остаточный доход между собственниками интернализируемых в рамках предпринимательской организации активов.

Трансакционные издержки негативно влияют на рыночную эффективность и конкурентоспособность предприятий реального сектора экономики, повышая общий уровень затрат производственной, инвестиционной и инновационной деятельности. Это обуславливает необходимость поиска способов их минимизации.

Решение этой проблемы связывается с совершенствованием теоретических подходов и экономико-математических методов оценки и управления трансакционными издержками предприятия, это и определяет актуальность тематики диссертационного исследования.

Степень научной разработанности проблемы. В публикациях по проблемам управления трансакционными издержками Р.Коуза, Дж.Эрроу, Д.Норта, Дж.М.Бьюкенена, А.Алчяна, Г.Демсеца, Дж.Робертса, О.Уильямсона и др. представителей институциональной и неинституциональной школ эта категория рассматривается в связи с функционированием социально-экономических систем верхнего (макрэкономического) уровня – отраслевого, регионального или странового в рамках учета влияния рыночных и социальных институтов на величину внешних трансакционных издержек хозяйствующих субъектов.

Научно-практические исследования, выполненные для уровня объекта микроэкономики (и, в частности, предприятия), встречаются крайне редко, и практически не разработанной остается проблематика управления внешними и внутрифирменными трансакционными издержками предприятия в производственной, инвестиционной и инновационной сферах его рыночной деятельности.

Вместе с тем практика рыночного взаимодействия взаимосвязанных в производственно-технологическом отношении предприятий убедительно подтвердила факт наличия эффективных направлений минимизации внешних и внутригрупповых трансакционных издержек, связанных, как правило, с выбором организационной формы их интеграции и внутрифирменных механизмов управления интегрированной группой предприятий.

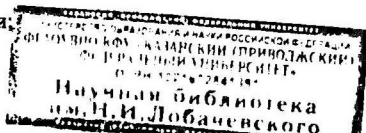
Проблематика рационализации организационной структуры, разработки и совершенствования методов и моделей планирования и управления предприятием или интегрированной группой предприятий представлена в работах Р.Акоффа, И.Ансоффа, Дж.Грейсона, Б.Захарова, Д.Львова, Р.Мюлендорфа, В.Самочкина, И.Синько, В.Юрьева, Г.Шахдинарова и др. авторов. Однако в этих работах трансакционная составляющая издержек рыночной деятельности предприятия если и учитывается, то не в полном объеме, и, в частности, не учитываются внутригрупповые издержки интеграции, включающие издержки оппортунистического поведения и влияния собственной доли капитала в совокупном капитале фирмы. Однако именно эти издержки составляют значительную долю в совокупных издержках не только производственной, но, в первую очередь, инвестиционной и инновационной деятельности интегрированной группы предприятий.

Нерешенность перечисленных выше проблем, связанных с разработкой теоретических подходов, экономико-математических методов и моделей управления производственной, инвестиционной и инновационной сферами рыночной деятельности интегрированной группы предприятий с учетом внешних и внутрифирменных трансакционных издержек и предопределила цель и задачи исследования.

Цель и задачи диссертационного исследования. Целью исследования является разработка и совершенствование теоретических подходов, экономико-математических методов и математических моделей управления трансакционными издержками интегрированной производственной структуры, построенной на принципах вертикально-интегрированного холдинга, на основе совершенствования внутрифирменной координации, планирования и управления ее производственной, инвестиционной и инновационной деятельностью.

Для достижения поставленной цели сформулированы и решены следующие задачи:

– систематизированы существующие подходы к определению, структуризации и методам управления трансакционными издержками предпринимательской организации, функционирующей в условиях рыночной экономики;



– выявлены факторы внешней и внутренней сред предприятия, влияющие на общий уровень трансакционных издержек и, отдельно, на уровень внешней и внутрифирменной их составляющих;

– для конкретных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности выявлены присущие этим формам внешние и внутрифирменные трансакционные издержки и на этой основе определены эффективные способы интеграции взаимосвязанных в производственно-технологическом отношении предприятий, осуществляемой с целью экономии на внешних трансакционных издержках;

– разработан теоретический подход и метод определения оптимального размера интегрированной группы предприятий на этапе формирования производственного холдинга с учетом величин предполагаемого синергетического эффекта интеграции и внутригрупповых трансакционных издержек;

– разработан инструментарий методов и моделей оптимизации трансакционных издержек интегрированной группы предприятий в сферах обмена промежуточной продукцией, внутрифирменной координации, планирования и управления инвестиционной и инновационной деятельностью структурных подразделений для условий частичной или полностью децентрализованной схемы управления группой;

– разработаны методы формирования и модели оценки размера централизованного фонда финансирования производственно-технологических и организационно-технических инноваций производственного холдинга и определен вариант организации финансирования его инвестиционной и инновационной деятельности, отвечающий объективным критериям согласованности интересов интегрированной группы хозяйствующих субъектов и минимизации трансакционных издержек оппортунистического поведения и влияния;

– для конкретного производственного предприятия разработаны и апробированы варианты построения системы управления и организации внутрифирменных расчетов, включающие процедуры трансфертного ценообразования, кредитования и перераспределения прибыли, позволяющие повысить рыночную эффективность предприятия на основе оптимизации уровня внутрифирменных трансакционных издержек.

Объект исследования – интегрированная производственная структура, построенная на организационно-правовых основах промышленного холдинга.

Предмет исследования – экономико-математические методы и модели управления внутрифирменными издержками в сферах обмена промежуточной продукцией,

координации производства, планирования и управления инвестиционной и инновационной деятельностью интегрированной группы предприятий.

Методологическая, теоретическая и информационная основа исследования. Теоретико-методологическую основу исследования составили положения неоклассической и неинституциональной экономической теории, научные исследования отечественных и зарубежных специалистов по проблемам экономики переходного периода, организационных форм предпринимательства, организации внутрифирменного планирования и управления, финансового обеспечения рыночной деятельности предприятий корпоративного сектора экономики.

В работе использованы математические методы теории принятия решений, теории финансового анализа и риск-менеджмента, методы дискретной оптимизации.

Информационную основу исследования составили информационные и справочные материалы (в том числе, распространяемые в компьютерной сети Интернет), отражающие показатели рыночной деятельности отечественных и зарубежных предприятий, нормативные акты регулирования производственной и инвестиционной сфер предпринимательства, а также материалы государственной статистики, данные финансовой и бухгалтерской отчетности исследуемых российских предприятий среднего и крупного бизнеса.

Научная новизна результатов диссертационного исследования заключается в разработанных автором теоретических подходах, экономико-математических методах и моделях управления транзакционными издержками интегрированной группы предприятий, основанных на совершенствовании организационно-экономических механизмов внутрифирменной координации, планирования и управления производственной, инвестиционной и инновационной деятельностью структурных подразделений.

В работе получены и выносятся на защиту следующие новые научные результаты:

- уточнен состав внешних и внутрифирменных транзакционных издержек промышленного предприятия и интегрированной группы предприятий и предложена их классификация по признакам источника возникновения и институциональной принадлежности соответствующей транзакции;
- для вертикально-интегрированной группы взаимосвязанных в производственно-технологическом отношении предприятий, образующих производственный холдинг, определены условия и способы минимизации совокупных транзакционных издержек ее рыночной деятельности с учетом сопутствующей этапу формирования холдинга трансформации внешних транзакционных издержек агентских отношений во

внутрифирменные издержки обмена промежуточной продукцией, планирования и управления общефирменной инвестиционной и инновационной деятельностью;

– разработаны теоретический подход и методы оптимизации объема интернализируемых на этапе формирования интегрированной группы предприятий активов с критерием на максимум результата рыночной деятельности, ограничением на величину совокупных трансакционных издержек и с учетом их специфичности и условий включения в совокупный капитал фирмы;

– разработаны организационные принципы и экономические механизмы оптимизации внутрифирменных трансакционных издержек планирования и управления интегрированной группой предприятий с учетом уровня централизации ее организационной структуры;

– разработаны теоретический подход, экономико-математические методы и модели управления внутрифирменными трансакционными издержками интегрированной производственной структуры на основе: (а) внутрифирменного (трансфертного) ценообразования и кредитования, построенных на принципах противозатратности, стимулирующего влияния и финансовой обоснованности наборов трансфертных цен и внутрифирменных ставок кредитования и ориентированных на оптимизацию издержек внутрифирменной координации и обмена; (б) оценки финансовой обеспеченности инновационной деятельности компании и организации финансирования общефирменных инноваций на основе согласования интересов в иерархической системе управления, обеспечивающего оптимизацию внутригрупповых издержек оппортунистического поведения; (в) формирования централизованных финансовых ресурсов и перераспределения прибыли от совместной инновационной деятельности между структурными подразделениями, ориентированных на оптимизацию внутригрупповых издержек влияния собственной доли капитала.

Теоретическая значимость результатов диссертационного исследования заключается в развитии и совершенствовании теоретических подходов, экономико-математических методов и моделей управления трансакционными издержками производственной, инвестиционной и инновационной деятельности интегрированной группы предприятий с учетом уровня централизации функций планирования и управления.

Практическая значимость диссертационной работы заключается в том, что разработанные автором научно-теоретические подходы, экономико-математические методы и модели управления внешними и внутренними трансакционными издержками предпринимательской организации могут быть использованы в практике промышленных

предприятий при формировании стратегии сокращения издержек внутрифирменной координации, планирования и управления, а также для определения обоснованных границ расширения бизнеса.

Апробация и внедрение результатов работы. Основные положения диссертационной работы доложены и получили положительную оценку на:

- научных семинарах кафедры математических методов в экономике Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова;

- XXII и XXIII Международных Плехановских чтениях (апрель 2009г., апрель 2010г., г. Москва, Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова);

- V Международной межвузовской студенческой научно-практической конференции (май 2009г., г. Москва, Российская академия предпринимательства);

- III Международной научно-практической конференции «Управление в XXI веке (апрель 2009г., г. Киров, Вятский государственный университет).

Результаты диссертационного исследования использованы:

- в учебном процессе Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова в рамках преподавания дисциплин «Моделирование микроэкономики» и «Моделирование рыночной стратегии фирмы»;

- при разработке рабочего проекта автоматизированной системы управления производственной и финансовой деятельностью промышленного предприятия (внедрена на объектах основного производства в ОАО «Сантехприбор» (г. Казань, Республика Татарстан).

Практическое внедрение результатов диссертационного исследования подтверждается соответствующими актами.

Публикации. Основные положения диссертационного исследования отражены в 16 научных публикациях общим объемом 8,7 п.л., в том числе авторских – 6,6 п.л. Из общего числа публикаций 4 статьи опубликованы в изданиях, рекомендованных ВАК.

Структура, объем и содержание диссертации. Диссертационная работа включает введение, три главы, заключение, список литературы и два приложения. Объем диссертации 197 м.л. (в том числе 183 м.л. основного текста), 20 таблиц и 12 рисунков. Список цитируемой литературы включает 187 источников, в том числе 49 на иностранном языке и 5 Интернет-сайтов.

Содержание диссертации отвечает сформулированной цели и поставленным задачам.

Во введении обоснована актуальность темы диссертационного исследования, проведен анализ степени ее разработанности, определены цель, задачи, объект и предмет

исследования, раскрыты научная новизна, теоретическая и практическая значимость диссертационной работы.

В первой главе «Транзакционные издержки и оргструктурное развитие предпринимательства в рыночной экономике»: обобщены основные положения транзакционной теории фирмы; приведена структура транзакционных издержек и выявлены факторы внешней и внутренней сред предприятия, влияющие как на общий уровень этих издержек, так и на объемы их отдельных групп; определен элементный состав транзакционных издержек предприятий, относящихся к различным организационно-правовым формам предпринимательской деятельности; выявлены особенности вертикальной интеграции взаимосвязанных производств как эффективного механизма сокращения внешних транзакционных издержек предприятия в производственной и инвестиционной сферах; определена взаимозависимость между объемом и рыночной эффективностью интернализируемых в рамках интегрированной группы предприятий однородных в производственно-технологическом отношении активов и предложены теоретический подход и практический метод определения «транзакционного размера» интегрированной группы предприятий.

Во второй главе «Методы оптимизации транзакционных издержек производственной и инвестиционной деятельности подразделений интегрированной производственной структуры» представлены теоретические подходы, экономико-математические методы и модели внутрифирменного обмена, координации, планирования и управления производственной и инвестиционной деятельностью подразделений – СБЕ (самостоятельных бизнес-единиц) промышленного холдинга, в том числе: методология принятия согласованных решений для двухзвенной системы управления «Управляющая компания (УК)-СБЕ», методы и модели внутрифирменного (трансфертного) ценообразования и кредитования, отбора и финансирования инвестиционных проектов (ИП) СБЕ.

В третьей главе «Методы и модели финансирования инноваций и распределения прибыли между подразделениями интегрированной производственной структуры» представлены методология и экономико-математический инструментарий задач планирования и управления инвестиционной деятельностью интегрированной группы предприятий в сферах производственно-технологических и организационно-технических инноваций, включающий процедуры организации финансирования этой деятельности и перераспределения прибыли между СБЕ.

В заключении представлены основные результаты диссертационного исследования и вытекающие из них выводы.

II. Основные положения и результаты работы.

В работе отмечено, что к настоящему времени отсутствует строгое каноническое определение понятия транзакционных издержек. Как отметил О.Уильямсон: «Любая проблема, которая так или иначе может быть сформулирована как проблема заключения контракта, может быть исследована с позиции транзакционных издержек». В связи с этим автором предложено к транзакционным отнести издержки, связанные с закреплением прав собственности за экономическими субъектами, а также с процессом обмена этими правами, инициируемым как условиями функционирования предпринимательской организации на рынке, так и внутри нее.

В научной литературе до сих пор отсутствует единое понимание структуры транзакционных издержек. Каждый исследователь обращает внимание на наиболее важные с его точки зрения аспекты. Так, К.Далман включает в их состав издержки сбора и обработки информации, принятия решений, контроля и юридической защиты выполнения контракта. Дж.Стиглиц выделяет информационные издержки, П.Милгром и Дж.Робертс – издержки влияния.

Тем не менее, большинство как отечественных, так и зарубежных ученых к внешним транзакционным издержкам предпринимательской организации относят:

- издержки поиска и выбора контрагента и (или) приобретаемого на рынке ресурса;
- издержки агентских отношений, связанные с ведением переговоров и заключением контрактов и обусловленные необходимостью отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление договоров;

- издержки измерения. К этой категории относятся затраты на измерительную технику, на проведение собственно измерения, на организацию мероприятий, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, возможные потери от этих ошибок¹;

- издержки спецификации и защиты прав собственности, которые включают расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав;

- издержки оппортунистического поведения², которые складываются из связанных с ними потерь в эффективности, а также затрат, необходимых для компенсации возможного ущерба и защиты от него³.

¹ Целью экономии на издержках этой группы обусловлены такие формы деловой практики, как фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т.п.

Дополнительно К.Менар в состав трансакционных издержек включает информационные издержки, издержки масштаба и издержки поведения. Д.Норт и Дж.Уоллис считают возможным разделение совокупных издержек экономического агента на «трансформационные» (связанные с физическим воздействием на предмет) и трансакционные: «Если уровень трансформационных издержек определяется технологическими факторами, то уровень трансакционных – институциональными».

В работе обосновано, что на практике при решении задач оценки и управления внешними трансакционными издержками предприятия целесообразно их группировать по источникам возникновения и этапам заключения, реализации и закрытия контракта⁴ (табл.1).

Таблица 1.

Структура внешних трансакционных издержек предприятия.

Издержки <i>ex ante</i> (до заключения сделки)	Издержки <i>ex post</i> (после заключения сделки)
Издержки поиска информации: затраты на поиск информации о потенциальном партнере и ситуации на рынке; потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации	Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма: затраты на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма (уклонения от этих условий)
Издержки ведения переговоров: затраты на ведение переговоров об условиях обмена и о выборе формы сделки	Издержки спецификации и защиты прав собственности: затраты на арбитраж; затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав
Издержки измерения: затраты, необходимые для измерения качества товаров и услуг, составляющих содержание сделки	Издержки защиты от третьих лиц: затраты на защиту от претензий третьих лиц на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки
Издержки заключения контракта: затраты на юридическое (или, наоборот, внезаконное) оформление сделки	

При этом внутрифирменные трансакционные издержки, связанные с координацией, планированием и управлением производственной и инвестиционной деятельностью,

² Термин «оппортунистическое поведение» в научный оборот ввел О.Уильямсон. Он определял его как «преследование собственного интереса, доходящее до вероломства» (self-interest-seeking-with-guile). Речь идет о любых формах нарушения взятых на себя обязательств, например – уклонение от условий контракта.

³ По мнению А.Алчяна и С.Вудворда самая радикальная форма такой защиты – создание фирмы, то есть интеграция взаимозависимых ресурсов в качестве единого объекта собственности.

⁴ Идея разделения трансакционных издержек по этапам заключения контракта принадлежит О.Уильямсону и Т.Фишеру.

соответствуют своим внешним аналогам в той степени, в которой внутрифирменные механизмы управления структурными подразделениями предприятия, образующими его организационную структуру, повторяют механизмы взаимодействия независимых агентов на открытых рынках.

Однако в условиях расширения бизнеса предприятия в дополнении к перечисленным выше внешним и внутрифирменным транзакционным издержкам появляются и начинают нарастать специфические внутригрупповые издержки интеграции, к которым следует отнести издержки оппортунистического поведения и издержки влияния акционеров и других собственников. К последним относятся издержки удовлетворения индивидуальных запросов собственников, соответствующих их доле в совокупном капитале предприятия. В работе отмечено, что именно эти издержки составляют значительную долю в издержках инвестиционной и инновационной деятельности предприятия (интегрированной группы предприятий).

В соответствии с приведенной выше структурой внешних и внутрифирменных транзакционных издержек в работе выявлены факторы, определяющие и влияющие на их величину в совокупных издержках рыночной деятельности предприятия.

Факторами внешней (рыночной) среды, в наибольшей степени влияющими на состав и величину транзакционных издержек предприятия, являются:

- регулярность (частота) заключения сделок: с ростом числа повторных транзакций по причине проявления эффекта масштаба удельные транзакционные издержки снижаются;

- уровень неопределенности условий внешней (рыночной) среды: чем выше уровень неопределенности, тем выше и транзакционные издержки, что обусловлено необходимостью в дополнительных соглашениях, направленных на снижение влияния неопределенности на потребительские свойства актива, приобретаемого (интернализированного) экономическим агентом (группой ранее независимых агентов, объединивших активы).

К внутренним факторам следует в первую очередь отнести уровень специфичности интернализируемых в рамках данного бизнеса активов и его организационно-правовую форму. Под специфичностью актива в неонинституциональной теории понимается степень его готовности актива к альтернативному использованию. Как правило, собственники формируют организационную структуру предприятия, основываясь на принципе эффективного использования специфичных и интерспецифичных активов и рассчитывая на рост синергетического эффекта от их объединения.

В работе отмечено, что влияние фактора специфичности актива на уровень трансакционных издержек особенно ярко проявляется в условиях трансформируемой экономики. Например, в первые годы реформ специфичность активов явилась главной причиной тесной взаимозависимости поставщиков и потребителей, а также чрезвычайно узкой предметной специализации акционированных предприятий промышленности.

В работе показано, что соотношение между отдельными видами трансакционных издержек предпринимательской организации тесно взаимосвязано с её организационно-правовой формой и уровнем централизации функций управления. Максимальный уровень внутрифирменных трансакционных издержек характерен для полностью централизованных иерархических унитарных структур. Напротив, объем издержек внутрифирменной координации, планирования и управления сокращается с выделением самостоятельных в оперативном отношении подразделений – структурных бизнес-единиц (СБЕ).

На практике при выборе организационной структуры интегрированной группы предприятий предпочтение, как правило, отдается вертикально-интегрированной холдинговой структуре (Х-структуре), позволяющей эффективно использовать следующий арсенал экономических инструментов: рост масштаба производства; децентрализацию управленческих функций; перераспределение прав на остаточный доход; совершенствование формальных и неформальных контрактов; специальные инструменты (франчайзинг, оболочечная фирма).

Х-структура характеризуется также максимальной децентрализацией процесса принятия решений и контроля над действиями агентов. Фактически принципал – управляющая компания сохраняет за собой лишь полномочия по контролю финансовых потоков. Это позволяет сократить трансакционные издержки внутрифирменной координации. Также Х-структура не исключает прямой конкуренции между подразделениями одной и той же фирмы по той причине, что внутрифирменная конкуренция является эффективным способом косвенного контроля.

Однако потенциал преимуществ вертикальной интеграции на определенном этапе вступает в противоречие с принципом оптимизации трансакционных издержек: с ростом масштаба бизнеса растут и внутрифирменные трансакционные издержки координации, планирования и управления. Это обстоятельство позволило автору предложить идею определения «трансакционного размера»⁵ фирмы на основе учета следующих факторов:

⁵ Категория «трансакционный размер» фирмы введена автором с целью подчеркнуть различия в постановках задач оптимизации масштаба деятельности предприятия по критерию максимума дохода (неоклассическая постановка) и оптимизации уровня его совокупных издержек с учетом трансакционной составляющей (неинституциональная постановка).

уровень специфичности интернализируемого в рамках интегрированной группы актива и глубина контрактных отношений с привлекаемым в группу собственником актива.

В работе обосновано, что интеграция взаимосвязанных в производственно-технологическом отношении активов ранее независимых агентов в условиях формирования производственного холдинга должна осуществляться до тех пор, пока выполняется следующее ключевое условие: совокупные издержки собственного изготовления промежуточной продукции остаются ниже совокупных затрат на приобретение аналогичной продукции на открытом рынке.

«Транзакционный размер» фирмы предлагается оценивать величиной внутрифирменных транзакционных издержек при данном наборе СБЕ (привлекаемых активов), определяемой как сумма разниц цен приобретения интернализируемых в рамках холдинга ресурсов на открытом рынке и издержек их собственного производства внутри интегрированной структуры.

В работе отмечено, что Х-структура в институциональном отношении, с одной стороны, создает условия для гибкого взаимодействия СБЕ и УК с внешней средой (снижая издержки поиска контрагентов и агентских отношений, а также риск принятия нерациональных решений), а, с другой – качественно усиливает элементы оппортунизма и влияет на рост соответствующей группы внутрифирменных транзакционных издержек.

В связи с этим важным направлением сокращения издержек оппортунистического поведения в рамках интегрированной производственной структуры является взаимоувязка производственных и инвестиционных программ отдельных СБЕ со стратегическими целями холдинга, а также координация их деятельности на основе внутрифирменного ценообразования, взаимного кредитования, формирования централизованных источников финансирования инвестиционной и инновационной деятельности.

Особую роль в повышении эффективности производственной деятельности как отдельных СБЕ, так и интегрированной группы предприятий в целом играет внутрифирменное ценообразование на промежуточную продукцию: СБЕ, связанные единой технологической цепочкой, рассчитываются между собой за поставляемую продукцию не по рыночным, а по более низким внутригрупповым (трансфертным) ценам. Возмещение разницы между рыночными и внутригрупповыми ценами происходит на этапе раздела остаточного дохода. Экономический эффект в этом случае достигается за счет экономии оборотных средств СБЕ-покупателей промежуточной продукции и сокращения издержек, связанных с привлечением внешних кредитов.

В работе организация трансфертного ценообразования, основанная на принципе товарного кредита, рассмотрена на примере двух предприятий, одно из которых является

прямым поставщиком второго. Положительный эффект от использования внутрифирменных трансфертов, связанных с отсрочкой платежей по товарному кредиту объемом V , предоставляемых по внутригрупповой ставке ρ , обеспечивается в случае, если $\rho \in [e; \alpha]$, где α – ставка по внешним кредитам, e – внутрифирменная ставка дисконта (равная, например, средневзвешенной стоимости капитала компании). Общий экономический эффект смежных СБЕ, связанный с использованием внутригрупповых трансфертов, в этом случае составит:

$$R = \frac{V \cdot (\alpha - e)}{(1 + e)}. \quad (1)$$

В работе отмечено, что особенностью механизма трансфертного ценообразования, организованного по принципу товарного кредита, является его привязка к конкретным производственно-технологическим условиям взаимодействия смежных СБЕ, характеризующим специфику их совместной производственной деятельности. По этой причине предложенный механизм эффективен для случая организации внутрифирменных расчетов между прямыми смежниками.

Однако при участии в схеме финансирования работ всех подразделений холдинга или представительной его группы механизм внутрифирменного ценообразования, основанный на принципе товарного кредита, не может считаться эффективным, т.к. не позволяет учесть «вклада» отдельных СБЕ-соисполнителей в общий результат.

В этом случае автором предлагается использовать подход, предполагающий определение компромиссного для головной СБЕ (заключившей контракт с внешним заказчиком) и СБЕ-соисполнителей уровня рентабельности выполнения комплекса работ, предусмотренных договором, на основе рассчитываемых внутрифирменных нормативов отчислений в фонды доходов отдельных СБЕ и централизованный фонд (ЦФ) холдинга.

Для описания подхода введем следующие обозначения: Z – общая стоимость работ – договорная цена контракта, заключенного УК с заказчиком; Z_i – определяемая в модели цена договорного соглашения (трансфертная цена) с i -й СБЕ ($i = 1, \dots, n$); S_i – объявленная i -й СБЕ оценка затрат по заключенному договору; c_i – фактические затраты i -й СБЕ; α – используемый во внутрифирменных расчетах норматив отчислений от сверхплановой прибыли СБЕ в ЦФ холдинга; Δ_i – прибыль i -й СБЕ после отчислений в ЦФ:

$$\Delta_i = Z_i - c_i - \alpha \cdot (S_i - c_i). \quad (2)$$

В работе предлагается следующая процедура формирования набора трансфертных цен.

На предварительном этапе для всех СБЕ устанавливается единая минимальная норма рентабельности p_0 (при меньшей рентабельности выполнение работ по контракту становится экономически нецелесообразным в рамках всего холдинга).

После сообщения оценок затрат S_j каждой j -й СБЕ – соисполнителем определяется r_i – максимально допустимая цена работ (лимитная договорная цена) для i -й СБЕ⁶:

$$r_i = Z - (1 + p_0) \cdot S(i), \text{ где:} \\ S(i) = \sum_{j \neq i} S_j. \quad (3)$$

На основе минимальной p_0 и лимитной $\eta_i = (r_i - S_i)/S_i$ рентабельности рассчитывается договорной уровень рентабельности i -й СБЕ в работах по контракту⁷:

$$p_i = (1 - \beta) \cdot p_0 + \beta \cdot \eta_i, \quad (4)$$

где: β – определяемый далее норматив ($0 < \beta < 1$) трансфертной цены, и трансфертная цена:

$$Z_i = (1 + p_i) \cdot S_i. \quad (5)$$

Необходимость соблюдения обоснованного в работе условия противозатратности набора трансфертных цен должна непосредственно обеспечиваться механизмом формирования прибыли каждой участвующей в работах по контракту СБЕ. Последняя должна быть убывающей функцией осуществленных затрат в то время, как объем выполненных по договору работ – возрастающей функцией⁸.

На основе выражения для прибыли i -й СБЕ

$$\Delta_i = S_i \cdot ((1 - \beta) \cdot (1 - p_0) - \alpha) + \beta \cdot r_i - (1 - \alpha) \cdot c_i \quad (6)$$

формируем требуемое условие противозатратности⁹:

$$1 - \alpha / (1 + p_0) < \beta < 1. \quad (7)$$

⁶ Лимитная договорная цена для i -й СБЕ в виде выражения (3) получается следующим образом: из общей стоимости работ по контракту вычитается стоимость работ остальных СБЕ – соисполнителей при условии, что стоимостная оценка вклада последних соответствует минимальному уровню рентабельности.

⁷ Выражение (4), являясь условием выпуклости, гарантирует для каждого участвующего в работах по контракту подразделения превышение договорного уровня рентабельности над минимальным.

⁸ Иными словами, масштаб производства каждой СБЕ, входящей в холдинг, не должен быть меньше 1.

⁹ При выполнении условия (7) каждой СБЕ выгодно объявлять истинную оценку издержек $S_i = c_i$ (что прямо следует из выражения для прибыли).

Финансовая реализуемость набора трансфертных цен обеспечивается балансом цен договорных соглашений: $\sum_{i=1}^n Z_i = Z$.

После соответствующих преобразований в работе получено условие реализуемости в виде выражения для норматива β трансфертной цены:

$$\beta = \frac{Z - S \cdot (1 + p_0)}{\sum_{i=1}^n r_i + p_0 \cdot S - n} \quad (8)$$

Из выражения (8) следует, что с ростом числа подразделений-соисполнителей стимулирующее действие трансфертной цены как эффективного инструмента сокращения внутригрупповых издержек оппортунистического поведения снижается. Это следствие подтверждается также и результатами расчетов, сделанных в процессе опытной апробации предложенного подхода.

Для большого числа соисполнителей (более десяти) в работе предложена иерархическая схема организации финансирования работ по договору с определением на первом этапе цен договорных соглашений с соисполнителями, а затем – трансфертной цены работ для головного подразделения, позволяющая частично исправить указанный недостаток предложенного подхода.

Экономический эффект от применения в хозяйственной практике холдинга трансфертного ценообразования может быть увеличен за счет использования внутрифирменного кредитования СБЕ из централизованного фонда (ЦФ), позволяющего, во-первых, сократить издержки кредитования из внешних источников, а, во-вторых, привлечь дополнительные ресурсы для финансирования собственной инвестиционной деятельности СБЕ.

Организация внутрифирменного кредитования инвестиционной деятельности структурных подразделений холдинга предполагает согласование интересов в двухзвенной системе управления «УК – СБЕ» на основе оценки экономической целесообразности реализации заявленного СБЕ ИП: если эффективность проекта выше процентной ставки (за тот же период времени), то кредит брать выгодно. В этом случае кредитная политика отдельных СБЕ не противоречит интересам холдинга, что обеспечивает сокращение внутригрупповых издержек оппортунистического поведения.

В работе представлены математические модели внутрифирменного кредитования для следующих вариантов его организации:

(1) УК устанавливает ставку внутреннего кредита на уровне, обеспечивающим совпадение объема процентных выплат по внутреннему кредиту с объемом процентных

выплат по внешнему (остающийся эффект делится в определенном отношении между УК и СБЕ);

(2) УК устанавливает ставку внутреннего кредита на уровне, обеспечивающим безусловную выплату процентов по внешнему кредиту и, дополнительно, согласованный доход на единицу средств из ЦФ. Остающийся эффект составляет доход СБЕ;

(3) УК применяет двухступенчатую ставку кредита: внешние кредитные ресурсы СБЕ получает по ставке внешнего кредита, а средства из ЦФ – по ставке внутреннего кредита.

Рассмотрим пример такой процедуры для третьего варианта организации внутрифирменного кредитования инвестиционной деятельности подразделений холдинга, при котором УК применяет двухступенчатую ставку кредита: заимствованные (внешние) кредитные ресурсы i -я СБЕ получает по ставке внешнего кредита α , а средства из ЦФ – по ставке внутреннего кредита β_i (β_i , однако, не ниже депозитной ставки в случае размещения свободных финансовых средств компании на банковских счетах). В этом варианте двухступенчатая ставка внутреннего кредита β определяется из уравнения:

$$\begin{aligned}\beta \cdot S_i &= \alpha \cdot (S_i - R_i) + \beta_i \cdot R_i \text{ или} \\ \beta &= \alpha - R_i \cdot (\alpha - \beta_i) / S_i,\end{aligned}\tag{9}$$

где: S_i – объявленная i -й СБЕ оценка затрат; R_i – объем централизованного кредитования УК i -й СБЕ.

Целевая функция (доход) Δ_i i -й СБЕ имеет вид:

$$\Delta_i = R_i - (1 + \beta) \cdot S_i.\tag{10}$$

В этом случае Δ_i является убывающей функцией объявляемых i -й СБЕ затрат S_i , что исключает тенденцию к их завышению.

В работе обосновано, что рассмотренный вариант организации внутрифирменного кредитования инвестиционной деятельности предприятий интегрированной группы является предпочтительным, так как обеспечивает равный доступ СБЕ к кредитным ресурсам холдинга (ставка внутреннего кредита β_i объявляется УК i -й СБЕ заранее) и достоверность используемой информации как по объемам R_i привлекаемых из ЦФ средств, так и ставке внешнего кредита α .

Выше отмечено, что на эффективность инвестиционной деятельности интегрированной группы предприятий значительное влияние оказывает уровень внутригрупповых издержек оппортунистического поведения и влияния отдельных собственников и групп собственников. В работе учет этих составляющих

внутригрупповых транзакционных издержек предложено осуществлять в процессе согласования инвестиционных проектов СБЕ, финансируемых из ЦФ, и координации планов финансирования структурными подразделениями общефирменных производственно-технологических и организационно-технических инноваций.

В работе сформулированы и обоснованы следующие принципы финансирования СБЕ общефирменной инвестиционной деятельности: (а) ЦФ формируется как за счет средств отдельных СБЕ, так и за счет УК (консолидированные средства компании), а также за счет привлечения внешних источников; (б) процедура выделения финансовых ресурсов отдельными СБЕ и объемы их отчислений в ЦФ определяются заранее; (в) перераспределение прибыли между отдельными СБЕ и УК соответствует объемам получаемой от инвестиционной деятельности прибыли и вложенным в ЦФ средствам.

В работе обосновано, что указанным принципам согласованности инвестиционной деятельности СБЕ и УК холдинга отвечают следующие варианты финансирования общефирменных инноваций и перераспределения прибыли между СБЕ: по средней норме прибыли на вложенный капитал (в этом случае инвестиционный капитал каждой СБЕ полностью перечисляется в ЦФ) и по добавленной прибыли (часть средств используется СБЕ на реализацию собственных проектов, а другая часть перечисляется в ЦФ).

Для первого варианта финансирования инноваций прибыль $D_i^{(1)}$ i -й СБЕ ($i = 1, \dots, n$) составит:

$$D_i^{(1)} = \sum_{j=1}^{m_i} \Pi_{ij} \cdot x_{ij} + \rho_A \cdot k_i, \quad (11)$$

где: j – индекс ИП i -й СБЕ ($j = 1, \dots, m_i$); Π_{ij} – планируемый доход от реализации ИП; x_{ij} – значение булевой переменной, указывающее на целесообразность включения j -го ИП в план холдинга (соответствующий вектор \bar{X} получается в процессе решения центральной задачи, связанной с формированием оптимального плана инноваций, эффективных с позиции холдинга); ρ_A – рентабельность сверхэффективных инноваций, участвующих в формировании системного эффекта, рассчитываемая по соответствующей формуле, приведенной в работе; k_i – коэффициент пропорциональности, учитывающий соотношение доли передаваемых i -й СБЕ средств Z_i в объеме затрат ΔZ , формирующих системный эффект:

$$k_i = \frac{Z_i}{\sum_{j=1}^{m_i} \max\{0, Z_j\}} \cdot \Delta Z \quad (\text{для СБЕ, передающих средства в ЦФ}); \quad (12)$$

$$k_i = \frac{Z_i}{\sum_{j=1}^{m_i} \min \{0; Z_j\}} \cdot \Delta Z \text{ (для СБЕ, получающих средства из ЦФ)}. \quad (13)$$

Для второго варианта финансирования инноваций прибыль $D_i^{(2)}$ i -й СБЕ составит¹⁰:

$$D_i^{(2)} = \sum_{j=1}^n \Pi_{ij} \cdot x_{ij} + \rho_A \cdot k_i, \quad (14)$$

$$D_{yK}^{(2)} = 0 + \rho_A \cdot k_{yK}, \quad (15)$$

$$k_{yK} = \frac{\Omega}{\sum_{i=1}^{n+1} \max \{0; Z_i\}} \cdot \Delta Z, \quad (16)$$

где: Ω – консолидированные средства холдинга, включающие в данном варианте и внешний кредит.

В работе на условном числовом примере показано, что второй вариант организации финансирования инноваций и перераспределения прибыли между СБЕ-участниками инновационной деятельности является предпочтительным (норма прибыли на собственный капитал холдинга выше, чем рентабельность привлекаемого внешнего капитала) и обеспечивает равную заинтересованность СБЕ в финансировании общефирменных инноваций.

Важным резервом повышения эффективности инвестиционной деятельности интегрированной группы предприятий в сфере внутрифирменных инноваций (выбор, определение схемы финансирования и реализация технических проектов расширения и модернизации производственно-технологической и финансово-ресурсной базы СБЕ), как убедительно демонстрирует практика функционирования предпринимательских структур в условиях рыночной экономики, является корректное определение приоритетов этой деятельности.

В этой связи автором отмечено, что менеджмент и собственники холдинга, разрабатывая стратегию его развития, стремятся реализовать преимущества вертикальной интеграции, связанные с наличием синергетических эффектов масштаба производства и оптимального размещения специфичных и интерспецифичных активов вдоль единой технологической цепочки. По этой причине приоритеты инвестиционной деятельности интегрированной группы предприятий заключаются в сохранении конкурентных преимуществ, основанных на повышении уровня специфичности активов СБЕ, входящих в группу.

¹⁰ В (14) индекс подразделения «УК» равен $n + 1$. «0» в (15) означает, что УК не осуществляет собственной инновационной деятельности, требующей расхода денежных средств.

В работе обосновано, что оценкой специфичности производственных, материальных и финансовых активов СБЕ в задачах инвестиционного планирования может служить уровень риска, которому подвержены эти активы, а состояние производственно-технологической и финансово-ресурсной базы СБЕ следует оценивать величиной интегрального риска производственной и финансовой сфер их рыночной деятельности.

В работе предложено на основе стандартных процедур кластерного анализа выделять четыре группы СБЕ с приемлемым, повышенным, критическим и катастрофическим уровнями риска рыночной деятельности. Показано, что формирование инвестиционной стратегии холдинга с учетом группирования СБЕ по уровню риска рыночной деятельности позволяет обеспечить корректный выбор направлений и объектов вложения средств ЦФ холдинга, а также решать задачи согласования инновационной деятельности СБЕ-смежников, относящихся к разным по уровню риска группам.

В работе отмечено, что СБЕ, соседствующие по технологической цепочке, оказываются взаимозаинтересованными в результатах реализации инноваций «отстающих» партнеров и согласны выступить в роли доноров по той причине, что в противном случае упущенная выгода от несогласованности инновационных программ СБЕ-доноров и реципиентов может превысить возможный результат их независимого развития и, как следствие, негативно отразиться на эффективности общефирменной инновационной деятельности.

С учетом этого обстоятельства формирование оптимального по рыночному критерию варианта инновационной деятельности СБЕ-смежников предлагается осуществлять на двух уровнях.

Модель нижнего уровня (формирование набора инновационных проектов СБЕ-реципиентов) имеет следующий вид:

$$\sum_{j=1}^{n_0} p_{i_0j} \cdot x_{i_0j} \rightarrow \max; \quad (17)$$

$$p_{i_0}^g + \sum_{j=1}^{n_0} p_{i_0j} \cdot x_{i_0j} \geq p_{i_0}^n; \quad (18)$$

$$\sum_{j=1}^{n_0} c_{i_0j} \cdot x_{i_0j} \leq C_{i_0} + \sum_{i \in G_{i_0}} C_i; \quad (19)$$

$$\frac{\sum_{j=1}^{n_0} p_{i_0j} \cdot x_{i_0j}}{\sum_{j=1}^{n_0} c_{i_0j} \cdot x_{i_0j}} \geq \rho_{i_0}; \quad (20)$$

$$x_{i_0j} = \{0,1\}, \quad (21)$$

где: i_0 – индекс СБЕ, осуществляющей программу, связанную с увеличением производственной мощности подразделения с величины $P_{i_0}^K$ до планируемой $P_{i_0}^П$; j – номер проекта ($j = \overline{1, n_{i_0}}$); c_{i_0j} , p_{i_0j} , Π_{i_0j} – соответственно затраты на реализацию, величина «вклада» j -го проекта в увеличение производственной мощности i_0 -СБЕ и планируемый доход от его реализации; C_{i_0} – средства i_0 -й СБЕ, выделяемые на собственную инновационную деятельность; G_{i_0} – множество индексов СБЕ-доноров, участвующих в финансировании инновационных программ i_0 -й СБЕ; C_i – финансовые средства i -й СБЕ, направляемые в ЦФ и предназначенные для целевого финансирования инноваций i_0 -й СБЕ; ρ_{i_0} – минимальный уровень рентабельности инновационных программ i_0 -й СБЕ (может совпадать с ρ – простой внутрифирменной нормой рентабельности инноваций); x_{i_0j} – искомая булева переменная.

Модель верхнего уровня (коррекция набора инновационных проектов СБЕ-реципиентов с позиции общефирменных интересов и определение схемы их финансирования) имеет следующий вид:

$$\sum_{i_0 \in I_0} \sum_{j=1}^{n_{i_0}} \Pi_{i_0j} \cdot x'_{i_0j} \rightarrow \max; \quad (22)$$

$$P_{i_0}^K + \sum_{j=1}^{n_{i_0}} p_{i_0j} \cdot x'_{i_0j} \geq P_{i_0}^П, i_0 \in I_0; \quad (18')$$

$$\sum_{i_0 \in I_0} \sum_{j=1}^{n_{i_0}} c_{i_0j} \cdot x'_{i_0j} \leq \sum_{i=1}^k C_i + \Omega; \quad (19')$$

$$\frac{\sum_{i_0 \in I_0} \sum_{j=1}^{n_{i_0}} \Pi_{i_0j} \cdot x'_{i_0j}}{\sum_{i_0 \in I_0} \sum_{j=1}^{n_{i_0}} c_{i_0j} \cdot x'_{i_0j}} \geq \rho; \quad (20')$$

$$x'_{i_0j} = \{0,1\}, \quad (21')$$

где: I_0 – множество индексов СБЕ, осуществляющих программу модернизации собственной производственно-технологической базы; ρ – минимально допустимая внутрифирменная норма рентабельности инновационных проектов.

Модели (17) – (21) и (22), (18'), (19'), (20'), (21') относятся к задачам целочисленного программирования. Для организации процедуры поиска оптимального решения автором

предложено реализовать численный алгоритм ветвления (в основе ветвления лежит выбор высокорентабельных проектов).

Практическая значимость разработанных в диссертации методов и моделей управления транзакционными издержками промышленного предприятия подтверждена их внедрением на объектах основного и вспомогательного производств ОАО «Сантехприбор» (г. Казань, Республика Татарстан). Результатом внедрения явился рабочий проект системы комплексного управления издержками производственной и инвестиционной деятельности предприятия, включающий варианты построения его организационной структуры и экономико-математического инструментария внутрифирменных расчетов.

По теме диссертационного исследования опубликованы следующие работы:

Публикации в изданиях, рекомендованных ВАК

Бельченко С.В., Халиков М.А. Принципы построения и экономические механизмы внутрифирменного планирования и управления иерархическими производственными структурами. // Менеджмент в России и за рубежом, № 3, Москва – 2009. (0,5 п. л., из них авторских 0,2 п. л.).

Бельченко С.В., Халиков М.А. Дискретная оптимизация инвестиционной стратегии интегрированной производственной структуры. // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. Трудов. Вып XVI/Под общей ред. В. С. Балабанова. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2009. (0,6 п. л., из них авторских 0,3 п. л.).

Бельченко С.В. Принципы построения и экономические механизмы планирования и управления в иерархических производственных структурах. // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. Трудов. Вып XVIII/Под общей ред. В. С. Балабанова. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2009. (0,6 п. л.).

Бельченко С.В., Халиков М.А. Концептуальная модель определения «транзакционного» размера фирмы.// Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. Трудов. Вып XXIII/ Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2010. (0,8 п.л., из них авторских 0,4 п.л.).

Публикации в других изданиях и тезисы докладов

Бельченко С.В. Проблемы корпоративного управления в постприватизационный период. // Современные аспекты экономики, №2(127), СПб.– 2008. (0,4 п. л.).

Бельченко С.В. Холдинговые объединения и финансово-промышленные группы в условиях реформируемой экономики России. // Современные аспекты экономики, №2(127), СПб.– 2008. (0,5 п. л.).

Бельченко С.В. Методы планирования производственной и инвестиционной деятельности в иерархических производственных структурах. // Современные аспекты экономики, №10 (135), СПб.– 2008. (0,5 п. л.).

Бельченко С.В. Математические модели оптимизации инвестиционной стратегии вертикально интегрированной производственной структуры. // Современные аспекты экономики, №11 (136), СПб.– 2008. (0,5 п. л.).

Бельченко С.В. Трансакционные издержки и трансфертное ценообразование в вертикально интегрированных структурах. // Современные аспекты экономики, №4 (141), СПб.– 2009. (0,6 п. л.).

Бельченко С.В. Моделирование механизма формирования набора цен договорных соглашений в иерархических производственных структурах. // Современные аспекты экономики, №4 (141), СПб.– 2009. (0,7 п. л.).

Бельченко С.В., Максимов Д.А.. Проблематика классификации и управления рисками производственной сферы предприятия. // Современные аспекты экономики, №1(149), СПб.– 2010. (1,0 п.л., из них авторских 0,5 п.л.).

Бельченко С.В., Максимов Д.А., Трансакционная теория, формы и методы корпоративного управления, издержки внутрифирменной координации, планирования и обмена // "МИР", №1, М – 2010. (1,2 п.л., из них авторских 0,6 п.л.).

Бельченко С.В. Принципы построения экономических механизмов внутрифирменного планирования и управления. // Двадцать вторые Международные Плехановские чтения (14 апреля 2009 г.): Тезисы докладов аспирантов, магистрантов, докторантов и научных работников. – М.: ГОУ ВПО «РЭА им. Г. В. Плеханова», 2009. (0,1 п. л.).

Бельченко С.В. Организация внутрифирменных расчетов на основе нормативного подхода к определению набора трансфертных цен. // Российское предпринимательство: история и современность: Материалы V Международной межвузовской студенческой научно-практической конференции, 7 мая 2009 г., Москва, РАП. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2009. (0,2 п. л.).

Бельченко С.В. Методология формирования экономического механизма управления интегрированной производственной структурой. // Управление в XXI веке: Материалы III Международной научно-практической конференции, 15 апреля 2009 г., Киров, – К.: Вятский Государственный Гуманитарный Университет; Факультет Управления; Научная Лаборатория Исследования Систем Государственного и Муниципального Управления, 2009. (0,4 п. л.).

Бельченко С.В. Российские модели корпоративного управления. // Двадцать третьи Международные Плехановские чтения (2010 г.): Тезисы докладов аспирантов, магистрантов, докторантов и научных работников. – М.: ГОУ ВПО «РЭА им. Г. В. Плеханова», 2010. (0,1 п. л.).

Напечатано в типографии
ГОО ВПО «РЭА имени Г. В. Плеханова».
Тираж 110 экз. Заказ № 61

102